Association Française des
Fundraisers

L'Association Française des Fundraisers organise la

7e conférence de fundraising

pour l'enseignement supérieur et la recherche

8 et 9 février 2012 - Paris

« j'ai révisé mes basiques, fait le plein de nouveautés... »

www.fundraisers.fr

7

Déjà 7 ans ! L'âge de raison, l'heure des premiers bilans mais aussi le moment de trouver un nouveau souffle. Il est loin le temps où mécénat et fundraising étaient des ovni dans l'enseignement supérieur et la recherche. Depuis, les pionniers des grandes écoles, les équipes dédiées au développement des ressources se sont étoffées, des services dédiés et de nombreuses fondations ont été créées dans les universités.
Mais sous la contrainte d'une concurrence nationale et internationale accrue, des classements attendus, de budgets restreints, la pression sur les fundraisers reste forte.

Si le temps des illusions (et des résultats à court terme) est révolu, il faut rester serein et réaliste. Les stratégies de fundraising et les réflexions sur les relations avec l'extérieur sont structurantes. Elles ont fait émerger de nouveaux modes de relations avec les parties-prenantes, ont permis d'innover, d'approfondir des liens et de mieux connaître l'environnement dans lequel évoluent les structures de l'enseignement supérieur et de la recherche.
Le fundraising n'est pas un sprint. C'est un processus de long terme. Et 7 ans, c'est encore très peu : dans le secteur de la solidarité, la dynamique de professionnalisation et de structuration du métier a pris plus de 15 ans et se poursuit encore !
Une course de fond(s) nécessite patience et vision de long terme. Si les résultats ne sont pas toujours à la hauteur des attentes, tout le travail déjà accompli et tous les curseurs des stratégies déjà activés s'additionneront pour porter leurs fruits.

Dans un paysage mouvant, de nouvelles convergences entre écoles et universités apparaissent, rendant toujours plus fructueux et nécessaire l'échange de bonnes pratiques et le partage d'expériences. Une bonne partie du chemin a déjà été parcouru mais il reste encore beaucoup à faire : il faut donc rester mobilisés !
Que vous soyez séniors ou nouveaux venus dans la profession, la conférence est un lieu propice pour se former, pour recharger les batteries, prendre de la hauteur, faire des rencontres enrichissantes, et repartir avec de nouvelles idées à mettre en œuvre.

En participant à la 7ème conférence de fundraising pour l'enseignement supérieur et la recherche, vous faites le bon choix. Pour vous, pour votre établissement et pour votre équipe : la conférence c'est le choix de l'échange avec vos pairs, de la poursuite de la montée en compétences individuelle et collective.
Alors, (re)venez nombreux !

Yaële Aferiat
Directrice de l'Association Française
des Fundraisers

LES OBJECTIFS

DE LA CONFÉRENCE

Unique rendez-vous en France

100% dédié au fundraisong de l'enseignement supérieur et de la recherche, participez à la 7ème conférence de fundraising pour :

Investir dans votre stratégie...
Participer à la conférence, c'est vous donner les moyens de renforcer votre stratégie de fundraising en assistant à des ateliers animés par des experts et en échangeant avec vos pairs sur tous les sujets qui vous concernent.

Retrouver vos pairs...
Ce rendez-vous est l'occasion de prendre le temps d'analyser entre fundraisers vos problématiques communes et d'échanger en direct sur les thématiques abordées. Pour écouter, échanger et partager !

Elargir votre réseau...
Idéal pour développer votre réseau, la conférence est aussi un lieu de rencontre et de prise de contacts. Grâce à des moments privilégiés conçus pour vous, vous pourrez vous retrouver entre professionnels et repartir riche de nouvelles connaissances.

" Pour ma part j'ai assisté à des sessions passionnantes, révisé mes basiques et fait le plein de nouveautés."

Charline Corbel, Virasana, Certificat Français du Fundraising (2009)

LES MOMENTS FORTS DE LA CONFÉRENCE

“ J’ai pu recaler ma stratégie, me rassurer un petit peu car je procède par petits pas… ”

Agnès Duc Emeriat, responsable du programme Mécénat, École nationale supérieure des mines de Saint-Étienne

DES INVITÉS DE MARQUE

Lors des plénières d’ouverture et de clôture de la conférence, venez partager l’expérience et les témoignages d’invités de marque.
Pour ouvrir cette 7ème conférence, **François Henrot**, associé-gérant de la banque Rothschild & Cie et membre du Comité de Campagne de l’Iinstitut de Cerveau et de la Moelle épinière, viendra partager les raisons de son engagement et sa vision de la philanthropie aujourd’hui.
Pour terminer en beauté ces deux journées, **Guy Roussel**, président de la Fondation Télécom et **Yves Poilâne**, directeur de Télécom ParisTech témoigneront du rôle fondamental de l’implication des dirigeants des institutions dans le succès des campagnes de fundraising.

DES INTERVENANTS INTERNATIONAUX

Venus d’Allemagne ou d’Angleterre, bénéficiez de l’expérience de fundraisers professionnels pour ouvrir vos horizons et vous inspirer des bonnes pratiques venues d’ailleurs ! Cette année retrouvez **Rachael Corver**, Directrice Marketing de l’Imperial College Healthcare National Health Service Trust, **Kate Hunter** directrice exécutive de Case Europe et **Becky Gilbert**, directrice du développement et des relations Anciens de l’ESMT (European School of Management and Technology de Berlin).

TABLES-RONDES Retrouvez un panel d’intervenants experts pour échanger et débattre avec aux autour de thématiques transversales qui vous concernent. Au programme cette année, deux tables-rondes sur des enjeux stratégiques de développement : les relations entreprises et les relations avec les Anciens.

LES MASTERS D’une durée de 3 heures, les masters vous permettent de travailler en petits groupes animés par des spécialistes du fundraising. Pour être interactifs et précis, l’accès aux masters est limité et se fait **uniquement sur inscription préalable**. Au programme des 3 masters cette année : la stratégie Grands Donateurs, la campagne de développement étape par étape et les relations avec les Anciens.

LES SPEEDFUNDATING Encore plus de **speedfundating** : par petits groupes de 4 personnes et pendant 60 minutes, venez avec vos questions pour consulter nos experts sur vos problématiques en matière de fundraising. Pour que tout le monde puisse profiter de ces moments privilégiés d’échanges, l’AFF vous propose cette année 12 speedfundating ! **Sur inscription préalable uniquement**.

LE COCKTAIL Mercredi 8 février de 18h30 à 22h
Nous vous attendons nombreux pour une soirée conviviale autour d’un verre dans le salon Honnorat pour un moment chaleureux et propice au networking !

LES NOUVEAUTÉS DE L’ÉDITION 2012 Mis sur pieds pour répondre aux attentes des fundraisers les plus expérimentés, il s’agit de bénéficier, durant une heure, des conseils d’un expert et d’échanger entre pairs sur des problématiques de haut niveau auxquels peuvent être confrontés des directeurs du développement. Limité à 10 personnes et sur invitations émises par l’AFF.
Lieu : Salle Nathan.

LA CONFÉRENCE :

MODE D'EMPLOI

LE DÉCOUPAGE DES JOURNÉES

Mercredi 8 février 2012

08h30 - 9h00	accueil des participants
9h00 - 10h00	plénière d'ouverture
10h00 - 11h30	ateliers - masters* 1 et 2 / SFD*
11h30 - 11h45	pause café
11h45 - 13h15	ateliers - masters* 1 et 2 (suite) / SFD*
13h15 - 14h30	pause déjeuner / SFD*
14h30 - 16h00	ateliers / SFD*
16h00 - 16h30	pause-café
16h30 - 18h00	table-ronde Relations entreprises
18h30 - 22h00	cocktail

Jeudi 9 février 2012

08h30 - 9h00	accueil des participants
9h00 - 10h30	table-ronde Anciens
10h30 - 11h00	pause café
11h00 - 12h30	ateliers / SFD*
12h30 - 14h00	pause déjeuner / SFD*
14h00 - 15h30	ateliers - master*3 / SFD*
15h30 - 16h00	pause-café
16h00 - 17h30	ateliers - master* 3 (suite) / SFD*
17h30 - 18h00	plénière de clôture

*Attention accès aux masters et speedfundating (SFD) limité et sur inscription préalable uniquement

COMMENT LIRE CE PROGRAMME...

● **Les masters** d'une durée de 3h
Les masters sont l'occasion d'approfondir une thématique donnée. **Seuls les participants inscrits au préalable** pourront assister au master qu'ils auront sélectionné lors de leur inscription.
Le niveau de chaque master est spécifié sur le programme.

● **Les ateliers** d'1h30
Format classique de la conférence basé sur la présentation par des professionnels d'un sujet donné.
Ces ateliers ne nécessitent pas d'inscription préalable. Le nombre de places est limité à 30 ou 40 participants par atelier. Les premiers arrivés auront donc plus de chance d'avoir de la place. Si vous avez manqué un des ateliers qui vous intéresse, regardez sur le programme s'il n'est pas doublé.
Retrouvez les grâce à la mention : atelier doublé

● **Les tables rondes** d'1h30
Les tables-rondes confrontent les avis de plusieurs intervenants sur une thématique. Elles sont accessibles à tous.

● **Les speedfundating** d'1h
Retrouvez des experts du fundraising pour poser vos questions lors d'un moment privilégié de rencontre et d'échange **par petits groupes de 4 personnes** et pendant 60 minutes. **Sur inscription préalable uniquement.**
Pour les speedfundating se déroulant pendant les pauses déjeuners, les repas sont fournis.

● **Les ateliers en anglais**
Retrouvez les ateliers en anglais tout au long du programme, grâce au drapeau

● **Les thématiques et les niveaux** indiqués pour chaque atelier et chaque master vous aideront à vous repérer dans le programme et à choisir les ateliers adaptés à vos besoins et centres d'intérêt.
Le niveau de chaque atelier est spécifié sur le programme.
- débutant (moins de deux ans)
- intermédiaire (de 2 à 5 ans)
- avancé (5 ans et plus)

"La conférence de fundraising est un socle nécessaire et indispensable au bien commun de l'Université et de ses partenaires "

Brigitte Luque, Valorisation & Partenariats, UTC - Centre Pierre Guillaumat

PLÉNIÈRES

ENVIRONNEMENT DU FUNDRAISING

PLÉNIÈRE D'OUVERTURE

Grand Témoin
François Henrot Associé gérant de la banque Rothschild & Cie, Membre du Comité de Campagne de l'Institut du Cerveau et de la Moelle épinière (ICM)

Venez découvrir ce qui motive l'engagement de François Henrot mais également sa vision du fundraising et de la philanthropie aujourd'hui.

PLÉNIÈRE DE CLÔTURE

Fundraising et leadership
Guy Roussel président de la Fondation Télécom et Yves Poilane directeur de Télécom ParisTech

Le rôle fondamental de l'implication des dirigeants et leaders des institutions dans le succès des actions de fundraising n'est plus à démontrer. Ces témoignages sont ceux d'hommes qui n'hésitent pas à s'impliquer et à mettre leur crédibilité leur vision stratégique et leurs réelles implications au service du succès des activités de fundraising de l'Institut Télécom et de Télécom ParisTech. L'un est président de la Fondation Telecom, l'autre directeur de Télécom ParisTech, et ils sont devenus en l'espace de quelques années les meilleurs fundraisers de l'Institut Télécom. Ils incarnent parfaitement d'adage que tous les fundraisers reconnaitront : « people give to people » ! Ils partageront avec nous, sans langue de bois, l'importance d'une vision incarnée, les obstacles qu'ils ont rencontrés mais aussi leurs victoires, le temps qu'ils investissent dans le fundraising et leur vision de nos métiers.

Les différents niveaux

- T.N tous niveaux
- D débutant
- I intermédiare
- A avancé

MASTERS

limité à 25 personnes sur inscription préalable

GRANDS DONATEURS

1 — I.A

Les sept étapes d'une stratégie d'approche des grands donateurs
Sandra Bouscal (Fondation HEC), Rachael Corver (Imperial College Healthcare National Health Service Trust)

Au programme de cette session approfondie, l'intervention de professionnels qui vous donneront des outils pour élaborer votre stratégie de recherche et de fidélisation de vos grands donateurs. Découvrez les sept étapes de l'identification à la sollicitation sans oublier la reconnaissance... Une session incontournable.

2 — D

La campagne de développement étape par étape
Ian Edwards (More Partnership), Gilles Gleyze (Ecole Centrale Paris), Elisabetta Scanferla-Schmitt (Fondation ESCP-Europe)

Vous souhaitez mettre en place une campagne de développement mais vous ne savez pas par où commencer ? Quelles étapes franchir pour vous permettre d'atteindre vos objectifs ? Comment se préparer à conduire une campagne de développement ? Ce master abordera les pré-requis et les différentes actions à entreprendre pour lancer une campagne de développement. Que ce soit une campagne d'envergure nationale sur 5 ans ou une campagne locale de courte durée.

ANCIENS

3 — I

Mobilisation multi-canal et fonds annuel : quelles stratégies pour mobiliser vos anciens ?
Céline Morel (Fondation Polytechnique), Léa Sarica (Fondation HEC)

Ce master entièrement dédié à la mobilisation des anciens vous permettra de poser les jalons d'une stratégie efficace et répondra à des questions telles que : comment retrouver vos anciens et quelle place peuvent jouer les réseaux sociaux pour vous « reconnecter » avec eux ? Comment créer une relation optimale entre les différents acteurs (association d'anciens / établissement) ? Comment animer cette relation, instiller une culture du don et solliciter à travers le fonds annuel et l'utilisation du marketing direct ? Un master animé par des expertes du sujet.

TABLES-RONDES

ENTREPRISES

4

Quelle stratégie et quelle organisation pour vos relations entreprises ?
Rodolphe Gouin (Fondation Bordeaux Université), Frédéric Montlouis-Félicité (Institut de l'Entreprise), Jean-Marc Cuault (Banque Populaire Atlantique), Ombline de Tessières (AXA). Table ronde animée par Gilbert Azoulay (AEF)

Cette table ronde aura pour objectif de porter un regard à la fois sur le modèle économique de l'enseignement supérieur et sur le rôle des entreprises dans ce modèle. La dynamique de rapprochement entre le monde de l'enseignement et de la recherche et celui des entreprises allant bien au-delà du mécénat, ce sera également l'occasion de se demander comment le mécénat s'articule-t-il et s'intègre-t-il dans une relation polymorphe ? Quelles sont les motivations des différents acteurs ? Quelles attentes ? Quelles limites ? Quels enjeux ?

ANCIENS

5

La relation aux Anciens : un enjeu primordial
Jean-Marc Jeltsch (Université de Strasbourg), Kate Hunter (Case Europe) Gilles Lanthier (EMLyon Business School), Lyoko Myoski (\Excel). Table-ronde animée par Jean-Marc Pautras (Crédit Coopératif)

Les Anciens sont des acteurs majeurs de la vie d'un établissement d'enseignement supérieur : donateurs potentiels mais aussi ambassadeurs de leur école, porteurs de ses valeurs et de ce qu'elle leur a transmis, la relation aux Anciens est un enjeu primordial pour tous les établissements écoles ou universités. Mais qui sont ces Anciens ? Sont-ils réellement attachés à leur établissement ? Et comment structurer la relation avec eux pour faire des Anciens une communauté véritablement active ? Venez découvrir quelques réponses à ces questions lors de cette table-ronde.

ATELIERS

ANCIENS

6 — I.A

Fonds annuel : comment en mesurer l'efficacité ?

Nathalie Bousseau (Ecole Centrale Paris), Céline Morel (Fondation Polytechnique)

La mise en œuvre d'un fonds annuel s'inscrit dans une stratégie de mobilisation de vos anciens qui s'appuie bien souvent sur des outils de marketing direct. Cette session sera l'occasion de revenir brièvement sur les éléments clés de cette stratégie mais surtout de s'attarder sur la question de la mesure de l'efficacité de ces campagnes. Des professionnels ce sont interrogés pour vous au sein d'un groupe de travail et partageront avec vous le fruit de leur réflexion. Ils vous proposeront des indicateurs pertinents pour vous permettre de piloter vos actions !

7 — T.N

Vos étudiants sont l'avenir de votre collecte !

Gaël Colin (\Excel)

A partir d'une étude de marché des meilleures pratiques en France et à l'étranger (challenge interpromos, class gifts, stratégies communautaires digitales), de témoignages et de retours d'expérience d'acteurs français de l'enseignement supérieur (Rouen Business School / HEC / Centrale...) découvrez comment le développement de l'éducation au don chez les étudiants va changer durablement le fundraising dans l'enseignement supérieur.

ENTREPRISES

8 — D.I

Les chaires : mode d'emploi

Thibault Bretesché (Fondation de projets de l'Université de Nantes), Aline de Salinelles (Fondation Université Dauphine)

Les intervenants vous proposeront un atelier très opérationnel sur le montage et le fonctionnement des chaires pour en comprendre toutes les modalités. Cette session vous permettra de décrypter toutes les étapes du montage de la chaire, mettra l'accent sur les points de vigilance, les contraintes, les limites, mais aussi les opportunités que recèle cette forme spécifique de partenariat entre un établissement et une entreprise.

9 — I

Mécénat et partenariats entreprises : le best-of !

Nicolas Burckel (Essec), Becky Gilbert (ESMT European School of Management and Technology - Berlin)

Cette session s'intéressera aux stratégies de mécénat d'entreprise en s inspirant des meilleures pratiques de deux grandes écoles européennes : l'Essec en France et l'ESMT, école de management et de technologie en Allemagne. Lors de cette session les participants travailleront sur les facteurs-clés de réussite pour des partenariats entreprises fructueux et réussis : analyse de l'environnement, structuration de la stratégie et objectifs de collecte, sans oublier les choses à faire... et à ne pas faire !

INTERNATIONAL

10 — session doublée — I.A

Rayonner et collecter des fonds à l'international

Albin Gaudaire (Sciences-Po Paris), Laurent Mellier (Fondation Polytechnique)

Face à l'internationalisation de l'enseignement supérieur, nombreuses sont les institutions à s'être structurées (ou en réflexion sur la question) pour collecter à l'international. Afin de vous donner les clés pour réussir cette démarche nous vous invitons à cette session très concrète basée sur deux expériences. Quelles stratégies ? Quelles questions se poser ? Quelle organisation et quelles procédures mettre en place ? Quel temps y consacrer et comment traiter la question des taux de change ou encore les arcanes d'administrations pas toujours d'une grande transparence. Si le jeu en vaut la chandelle, la patience sera souvent de mise sur le chemin de l'internationalisation de votre fundraising.

ENVIRONNEMENT DU FUNDRAISING

11 — T.N

Ethique et fundraising, quelles pratiques au quotidien ?

Yaële Aferiat (AFF), Marie-Stéphane Maradeix (Fondation Daniel et Nina Carasso)

Parce qu'il est primordial de mener une réflexion « éthique / déontologique » au sein de toute institution et de l'écrire en amont de démarches de fundraising, Marie-Stéphane et Yaële vous proposent au cours d'une session interactive, d'aborder des questions très concrètes pour percevoir la réalité quotidienne de ce qui se cache derrière les mots « Ethique » et « Déontologie », « Transparence » et « Cohérence » avec les valeurs de l'institution.

12 — T.N

Les précautions à prendre avant d'accepter un don : bonnes pratiques

Corinne Degoutte (Fondation ParisTech), Michèle Hannoyer (Centre Français des Fonds et Fondations), Catherine Vialle (juriste)

Quelles précautions prendre avant d'accepter un don ou une opération de mécénat ? Faut-il absolument établir une convention avec tous mes donateurs ? Si oui, à quel moment la réaliser et quels éléments y faire figurer ? Dans quel cas conseiller à un donateur d'effectuer un acte notarié plutôt qu'un don manuel? Dans quel cas établir une convention de mécénat ? Lors de cet atelier très pratique, découvrez comment bien établir votre convention de mécénat ou " protocole " de dons pour une relation sereine et transparente avec vos donateurs personnes physiques et entreprises. Exemples à l'appui, vous saurez quelles clauses éviter et quelles clauses prévoir. Grâce à l'expérience de Corinne Degoutte et l'expertise de nos juristes, les (bonnes) relations conventionnelles n'auront plus de secrets pour vous.

13 — A

Faites de vos dirigeants de bons fundraisers !

David Alonso (Faircom Paris), Véronique Sentilhes (Fondation Télécom)

Collecter des fonds dans l'enseignement, c'est avant tout animer des réseaux pour les amener à s'engager au profit de votre établissement. Au cœur de ce dispositif, l'engagement des dirigeants dans vos campagnes est fondamental pour mobiliser les alumnis et partenaires, animer les groupes de campagnes. Véronique et David, partageront la réalité d'une stratégie de fundraising démarrée en 1998 pour la Fondation Telecom. Et découvrez comment, en valorisant les projets sur lesquels ils recherchent des fonds et les équipes qui vont mener ces projets, ces dirigeants sont devenus de vrais fundraisers.

Speedfundating

Fiscalité du mécénat et de la philanthropie

cf p.9

14 A

Fundraisers : vous êtes aussi des managers !

Claudine Barla (Vendôme Associés), Barbara de Colombe (Fondation HEC)

Le développement du fundraising s'accompagne généralement de la constitution d'équipes. Nombre d'organisations sont en phase de croissance des effectifs dédiés au développement des ressources mais les ressources humaines sont encore bien souvent extrêmement limitées. C'est pourquoi il est impératif de faire les bons choix. C'est pourquoi nous vous proposons cette session qui vous aidera à éviter bien des erreurs. Comment se donner les moyens de constituer une équipe efficace ? quels profils choisir ? Comment bien recruter mais aussi savoir motiver et fidéliser son équipe ? Autant de questions auxquelles Barbara et Claudine apporteront des réponses grâce à une combinaison de théorie, de cas pratiques et d'exercices.

15 en partanariat avec CASE I.A

L'importance de la marque pour la réussite de votre stratégie de fundraising : l'expérience de la campagne du King's College de Londres

Rachael Corver (Imperial College Healthcare national health Service Trust)

Vous avez identifié les projets à soutenir pour votre campagne et vous êtes prêts à la lancer. Désormais vous devez communiquer sur votre mission et votre argumentaire. Mais comment susciter l'enthousiasme sur vos objectifs de fundraising et expliquer pourquoi votre campagne est différente ? Comment faire du buzz au sein de votre institution et générer de bonnes retombées presse ? L'un des facteurs-clés de succès du fundraising est une marque forte et une bonne communication : régulière et ciblée, elle permet de maintenir votre campagne à l'esprit des donateurs. Découvrez comment le King's College de Londres y est parvenu et inspirez-vous du succès de la campagne « King's College London's World questions / King's answers » !

16 I

Impliquer son CA : c'est possible !

Becky Gilbert (ESMT European School of Management and Technology - Berlin)

Comment travailler avec votre conseil d'administration sur les sujets liés au fundraising en général, et sur les grands donateurs en particulier ? Comme Becky qui partagera avec vous son expérience à l'ESMT de Berlin, vous en avez assez d'entendre votre CA vous répondre que « cela ne marche qu'aux Etats-Unis ou en Angleterre » ? Découvrez comment, en Allemagne, Becky a réussi à faire tomber quelques a priori bien ancrés et à impliquer au mieux sa gouvernance pour une stratégie grands donateurs efficace, comprise et partagée par tous.

17 T.N

L'évaluation : un outil au service du développement de vos projets

Eve Durquety (KPMG)

Nous vous proposerons dans cette cession de découvrir les étapes clefs d'une démarche d'évaluation. Elle fait désormais partie intégrante de toute démarche de pilotage des organismes qui font appel au mécénat et à la philanthropie. Qu'il s'agisse de sélectionner des projets, de mesurer leur efficacité, leur efficience ou de donner des gages de transparence aux donateurs, l'évaluation est devenue incontournable. Au cours de cette cession, nous aborderons les points suivants : Pourquoi évaluer ? A qui s'adresse l'évaluation ? Quelles sont les étapes d'une démarche d'évaluation ? Jusqu'où aller ? Quelles sont les méthodes et outils à disposition ?

ÉTUDES DE CAS

18 T.N

A la conquête de l'Ouest !

Arnaud Marcilhacy (MB Fundraising), Cédric Troadec (Agrocampus Ouest)

Né de la volonté de créer au cœur du 1er bassin agricole et alimentaire européen un Grand établissement en sciences du vivant, Agrocampus Ouest constitue un ensemble unique en France par la palette des thématiques couvertes et des expertises rassemblées. Avec sa campagne de fundraising, Agrocampus Ouest a saisi l'opportunité d'accroître son rayonnement local, national et européen. S'ancrer dans les dynamiques des territoires, développer son action dans les réseaux et manager le changement en interne ont été les premiers principes de la campagne et permettent aujourd'hui d'atteindre les objectifs. Avec cet exemple, venez découvrir les clés du succès d'une grande campagne de fundraising hors Paris.

19 D.I

La stratégie des petits pas en action

Michel Artigue (Ecole des Mines d'Alès), Agnès Duc Emeriat (Ecole des Mines de Saint-Etienne)

Comment faire quand on démarre de rien et que notre organisation attend du fundraising des résultats immédiats, en ignorant tout de l'investissement préalable que suppose le mécénat ? Avancer pas à pas, s'inspirer des expériences réussies et surtout mobiliser en interne.Découvrez l'expérience d'Agnès et Michel qui, dans des contextes organisationnels différents ont réussi à poser les jalons de l'implication des acteurs en interne et à inscrire leur démarche dans la durée.

GRANDS DONATEURS

20 T.N

Au cœur de la stratégie grands donateurs

Céline Amet (ICM), Alexis Metenier (INSA de Lyon), Louise Giroux (Philanthrôpia / Optimus)

A travers les exemples L'Insa de Lyon et de l'Institut du Cerveau et de la Moelle épinière, venez découvrir deux stratégies grands donateurs différentes. Méthodologies de campagne, sélection et animation du comité de campagne : partagez l'expérience de ces institutions! Et au menu bien sûr, quelques tops and flops pour partager ensemble les clés de succès et les erreurs à ne pas commettre…

21 T.N

The ask : savoir demander, savoir convaincre

Barbara de Colombe (Fondation HEC), Rodolphe Gouin (Fondation Bordeaux Université)

Les anglophones appellent cela « the ask » comme pour une demande en mariage…. Savoir demander est un art tout comme celui de convaincre. Si cela suscite de nombreuses peurs et s'avère très anxiogène pour nombre d'entre nous cela s'apprend. Venez écouter Claudine et Barbara qui partageront avec vous leur expérience avec simulations et jeux de rôle à la clé !

22 I.A

Stewardship : et si le don n'était que le début d'une relation ?

Nathalie Bousseau (Ecole Centrale Paris) Jan Jennings Cailleux (Viking Consulting)

Parce-que le *stewardship* peut être bien plus que l'accompagnement de la relation avec le donateur une fois le don reçu, nous vous proposons une vision innovante. Pour collecter, le *stewardship* devrait être intégré de manière holistique. Cette démarche nécessite la prise en compte des besoins des donateurs, la dimension de services aux donateurs mais aussi aux donateurs potentiels et l'implication de l'ensemble des parties prenantes de votre organisation. En s'appuyant sur le cas de l'École Centrale Paris et La Société des Amis du Louvre, vous verrez comment cette approche peut avoir des résultats positifs en termes de fundraising.

23

session doublée

D.I

Comment gérer concrètement la recherche de prospects ?

Marion Bonnaire (Fondation ESCP-Europe), Sophie Le Maire (Philanthropia / Optimus)

Cette session sera l'occasion de faire un point sur le « marché des grands donateurs ». Qui sont-ils ? Quelles sont leurs motivations ? Mais aussi et surtout surtout, comment les identifier ? Comment identifier VOS prospects ? Sophie et Marion vous proposeront une approche à la fois stratégique et pragmatique. Vous souhaitez découvrir ce que recouvre la fonction de prospect researcher ? Quels sont la réalité et les enjeux qui se cachent derrière cette fonction somme toute assez nouvelle dans notre pays ? Venez écouter deux expertes du sujet et partager leur expérience.

Speedfundating
Développer une stratégie grands donateurs cf ci contre

LEGS

24

T.N

Comment bien démarrer votre stratégie legs ?

Eric Dutertre (\Excel), François Rubio (Médecins du Monde)

Financements majoritaires pour le budget de certaines associations ou fondations, quasi absents de la stratégie de développement des ressources des institutions d'enseignement supérieur en France aujourd'hui, les legs et les libéralités sont une ressource stratégique à cultiver. Certaines universités américaines collectent chaque année des dizaines de millions de $. Peut-on transférer l'expérience du caritatif à l'enseignement supérieur ? Venez échanger avec François Et Eric pour des stratégies legs qui porteront ses fruits !

Speedfundating
Stratégie de développement des legs cf ci-contre

FONDAMENTAUX

25

session doublée

T.N

Le Case for Support 2.0 - au-delà des mots

Jon Duschinsky (Bethechange)

Comment émerger dans un marché de fundraising de plus en plus concurrentiel ? Comment se faire entendre par les grandes entreprises dans un environnement de « sur-sollicitation »? Au-delà d'un bon *case for support* (argumentaire), il faut avoir un vrai positionnement stratégique. Cette session va déboussoler vos préjugés sur le fundraising ! Nous outrepasserons la théorie et les bonnes pratiques, et nous irons regarder en détail l'expérience concrète d'une école au Canada qui a réussi à aller au-delà de son *case for support* pour se positionner, se démarquer et attirer de très gros dons. Jon vous promet une session pleine d'énergie, d'inspiration et des actions concrètes pour attraper le cœur de vos plus beaux prospects!

BASE DE DONNÉES

26

T.N

Retrouver vos anciens

Thomas Guillochon (WDM)

Speedfundating
Bien gérer votre base de données cf ci contre

SPEEDFUNDATING

Pour répondre au mieux aux attentes des partcipants, l'AFF vous propose pour la 2ème année consécutive les speedfundating. Par petits groupes de 4 personnes et pendant 60 minutes, venez avec vos questions pour consulter nos experts sur vos problématiques en matière de fundraising.
Pour que tout le monde puisse profiter de ces moments privilégiés d'échanges, l'AFF vous propose cette année pas moins de 12 speedfundating !

Sur inscription préalable uniquement, au moment de la confirmation de votre inscription à la conférence.

NOUVEAU !

Fundraising clinic pour fundraisers expérimentés

Ce format tout nouveau a été mis sur pieds pour répondre aux attentes des fundraisers les plus expérimentés. Il s'agit de bénéficier, durant une heure, des conseils d'un expert et d'échanger entre pairs sur des problématiques de haut niveau auxquels peuvent être confrontés des directeurs du développement. Limité à 10 personnes et sur invitations émises par l'AFF.
Lieu : salle Nathan

SPEEDFUNDATING

ENVIRONNEMENT DU FUNDRAISING

Fiscalité du mécénat et de la philanthropie

SFD 1 Sandrine Marion (avocate)
SFD 2 Isabelle Jung (KPMG)
SFD 3 Yves Defontaine (KPMG)

LEGS

Stratégie de développement des legs

SFD 4 Charlotte Fortun (Optimus)
SFD 5 Eric Dutertre (\Excel)

WEB

Le fundraising online

SFD 6 Claude Pouvreau (Optimus)
SFD 7 Jean-Christophe Guenau (\Excel)

GRANDS DONATEURS

Développer une stratégie grands donateurs

SFD 8 Gaël Colin (\Excel)
SFD 9 Martine Godefroid (Factary)
SFD 10 Sophie Le Maire (Philanthropia)
SFD 11 Arnaud Marcilhacy (Marcilhacy & Boulan Fundraising)
SFD 12 Nathalie Perrin ([co]influence)

BASE DE DONNÉES

Bien gérer votre base de données

SFD 13 Thierry de Gévigney (Eudonet)

EXPERTS **SFD CLINIC**

Fundraising clinic pour fundraisers expérimentés

Barbara de Colombe (Fondation HEC)
Marie-Stéphane Maradeix (Fondation Daniel et Nina Carasso)

LES INTERVENANTS

Yaële Aferiat *Association Française des Fundraisers* **11**

Après avoir débuté en tant que chargée d'études qualitatives dans le secteur de la grande consommation, Yaële a très vite mis ses compétences marketing au service de causes qui la motivent, d'abord à l'étranger puis en France. Après 6 années passées au Bureau International Catholique de l'Enfance en tant que Responsable de la collecte, elle a pris depuis 2006, la direction de l'Association Française des Fundraisers qui compte aujourd'hui 5 personnes. Yaële est également active au niveau européen et membre du conseil d'administration de l'EFA (European Fundraising Association).

David Alonso *Faircom Paris* **13**

Directeur Conseil Senior Non-Profit chez Faircom Paris, David Alonso améliore les ressources des associations en optimisant par tous les moyens leur collecte. Depuis 1993, tant en agence qu'au sein de l'organisation internationale UNICEF, il défend une vision du fundraising respectueuse à la fois des capacités de chaque donateur et de la mission des organisations.

Céline Amet *ICM* **20**

Après une formation d'école de commerce, Céline a effectué les huit premières années de sa carrière dans le secteur marchand, en communication et marketing en agence de publicité, dans la grande distribution puis le e-procurement. C'est en souhaitant « donner un sens » à son métier qu'elle découvre les professionnels du secteur sans but lucratif et décide de se tourner vers le fundraising. Chez Amnesty International puis Philanthrôpia, elle se spécialise dans la mobilisation des grands mécènes et les partenariats entreprises et est aujourd'hui directrice de la campagne majeure en cours à l'Institut du Cerveau et de la Moelle épinière.

Michel Artigue *Ecole des Mines d'Alès* **19**

Entré en 1978 à l'Ecole des Mines d'Alès en tant que « technicien », j'ai passé plusieurs années au « Laboratoire d'informatique et d'ingénierie de production » et participé à des travaux de recherche et de transferts technologiques dans les domaines de la robotique et de l'automatisme. Changement de cap professionnel en 2000, en rejoignant l'incubateur technologique de l'Ecole. Pendant 10 ans, j'ai accompagné sur la partie économique de jeunes créateurs, porteurs de projets innovants. Mes années d'expériences professionnelles et ma connaissance de l'Etablissement m'ont conduit tout naturellement vers le « Mécénat ». Depuis 2 ans je suis chargé de structurer la collecte de la taxe d'apprentissage et de mettre en œuvre le mécénat, action nouvelle et peu développée dans les Ecoles d'Ingénieurs telle que la nôtre. Un vrai challenge.

Gilbert Azoulay *AEF* **4**

Gilbert Azoulay, 42 ans, journaliste est diplômé de l'Université de Caen et de Paris 9-Dauphine. En 2007, il a rejoint la direction générale du Groupe AEF, où il est notamment en charge du développement. Jusqu'à début 2007, il était à la direction du groupe l'Etudiant. Auteur de plusieurs ouvrages sur les études et l'emploi, il est également chargé de cours à Paris 9 Dauphine et à l'ESC Rouen. Journaliste de presse écrite, il a également collaboré plusieurs années à Radio France Internationale, a dirigé la rédaction de la radio 95.2. Il a également été chroniqueur sur BFM et I-télé. En raison de sa connaissance du monde de l'éducation, il a été nommé en 2004 par le Ministre de l'Education Nationale comme membre du Haut Comité Education Economie Emploi (HCEEE). Gilbert Azoulay est enfin le créateur des Espoirs Européens de l'Innovation, une opération nationale conçue dans le cadre d'Innovact, qui distingue chaque année plusieurs jeunes créateurs d'entreprises ou porteurs de projets, parmi les étudiants et les jeunes chercheurs.

Claudine Barla *Vendôme Associés* **14**

Claudine Barla exerce la première partie de sa carrière dans le domaine de la banque privée au sein d'institutions françaises et internationales. Elle dirige ensuite à Londres, chez Coutts UK, l'activité Gestion de Fortune pour l'Europe continentale. Elle y découvre le pragmatisme de la philanthropie à l'anglo-saxonne. Elle décide alors d'apporter en France ses compétences en gestion financière et commerciale dans le développement des fondations ainsi que dans le conseil en gestion de carrière. Dès 2000, elle rejoint le cabinet de recrutement Vendôme Associés. Elle s'investit également jusqu'en 2009 au sein de la Fondation Claude Pompidou en tant que responsable du Mécénat et du Partenariat.

Marion Bonnaire *Fondation ESCP-Europe* **23**

Diplômée en communication et en gestion de l'information, Marion Bonnaire devient en 2007 chargée de recherche donateurs au sein du cabinet conseil Philanthrôpia spécialisé en stratégie grands donateurs. Sa mission est d'identifier pour les clients de l'agence des grands donateurs potentiels (individus et entreprises) dans le cadre d'études de faisabilité et de campagnes de levées de fonds. Depuis 2010, elle est Chargée de recherche donateurs pour la Fondation ESCP Europe. Elle gère et enrichit la base de données donateurs et prospects de la Fondation et réalise des profils de grands donateurs potentiels dans le cadre de sollicitation en face à face.

Sandra Bouscal *Faircom Paris* **1**

Sandra est Directrice de Développement de la Fondation HEC. Elle a débuté sa carrière chez L'Oréal au marketing international puis rejoint l'INSEAD en 1995. Après un premier poste à l'Executive Education, Sandra se forme au fundraising et rejoint la petite équipe du Fonds Annuel début 1999. Elle en prendra la direction en 2003 puis y intègrera le service des Relations Anciens en 2006 pour diriger une équipe globale de 15 personnes. En 2007, le fonds annuel totalise 3,2 millions d'€. C'est alors qu'elle part à HEC avec sa collègue et amie Barbara de Colombe pour y mettre en place la première campagne de levée de fonds de l'Ecole et instiller une culture du don au sein de la communauté des anciens HEC. Fin 2011, la Campagne pour HEC a atteint 85% de son objectif et près de 10% des diplômés y contribuent.

Nathalie Bousseau *Ecole Centrale de Paris* **6 / 22**

Nathalie débute sa carrière dans l'ONG Terre des Hommes, en tant que responsable du mécénat et de l'animation du réseau de volontaires. En 1999, elle rejoint Optimus où elle a en charge de la définition et de la mise en oeuvre des stratégies de collecte de fonds pour de nombreuses associations caritatives. En 2008, Nathalie arrive à l'Ecole Centrale Paris pour mettre en œuvre la première campagne de mécénat, sous la responsabilité de Gilles Gleyze. Elle s'occupe de monter l'équipe, de développer à la fois le fonds annuel et les relations avec les grands donateurs.

Thibault Bretesché *Fondation de Projets de l'Université de Nantes* **8**

Thibault Bretesché est directeur de la Fondation de projets de l'Université de Nantes. Il participe en tant que chargé de mission à la création de cet outil unique de développement de l'Université par le biais du mécénat qu'il dirige depuis sa création en janvier 2011. Diplômé de l'Université de Nantes, docteur en droit spécialiste de la protection de l'environnement, Thibault Bretesché a également enseigné durant six ans - dont deux en Chine - à l'université et en école d'ingénieur.

Nicolas Burckel *Essec* **9**

De retour au sein du groupe ESSEC en 2007, ce diplômé du programme Grande École en co dirige le département Partenariats Entreprises et Développement. Après 13 ans passés dans le groupe Canal + à des fonctions marketing et commercial en France puis en Italie, Nicolas Burckel s'engage auprès d'Unicef France en tant que directeur du développement de 2003 à 2006. En charge de la coordination des opérations de lever de fonds auprès des entreprises ,plus particulièrement dans le domaine des bourses d'entreprise et de la collecte de taxe d'apprentissage , il intervient également en tant que conseil auprès de la nouvelle Fondation ESSEC dans ses démarches de marketing direct auprès des diplômés du groupe.

Jan Jennings Cailleux *Viking Consulting Services* **22**

Jan Jennings Cailleux est présidente de Viking Consulting Services à Paris, cabinet de conseil en collecte de fonds. D'origine américano-norvégienne et diplômée de Stanford University, elle a travaillé pendant 13 ans pour des organisations nationales à Washington DC. Elle a été directrice du « planned giving » au World Wildlife Fund puis responsable legs et grands donateurs de l'hôpital Joslin Diabetes Center rattaché à l'université de Harvard. S'ajoute à cela une expérience internationale du fundraising aux Etats-Unis, en Australie, au Royaume-Uni ainsi qu'en Europe.

Gaël Colin *\Excel* **7 / SFD 8**

Gaël a démarré sa carrière dans la publicité, chez Ogilvy & Mather. En 2003, il décide d'accompagner les entreprises dans leurs problématiques de communication et de marketing relationnel. Avec le Crédit Coopératif, il lance les produits bancaires éthiques en faveur d'associations et se rapproche du secteur non-marchand. En 2007, il rejoint TBWA\Non Profit et met son expertise du marketing one-to-one au service des organismes à but non lucratif pour le montage stratégique de campagne grands donateurs. Il a rejoint l'équipe \EXCEL en 2009 afin de conseiller les associations dans leurs stratégies de collecte grands donateurs.

Rachael Corver *Imperial College Healthcare – National Health ServiceTrust* **1 / 15**

Barbara de Colombe *Fondation HEC* **14 / 21 / SFD CLINIC**

Barbara de Colombe est Déléguée Générale de la Fondation HEC et coordonne la campagne de levée de fonds de 100M€ pour le développement de l'école HEC. Diplômée de l'ESCP Europe et de l'Insead, elle débute sa carrière en 1999 au Bureau Francis Lefebvre en Russie. Entre 2000 et 2002, elle étudie les pratiques de fundraising à Harvard aux Etats-Unis, et devient directrice de développement à l'Insead en 2002 pour lever des fonds auprès des particuliers et entreprises. Barbara rejoint la Fondation HEC en 2007 comme directrice de développement, en charge des relations avec les grands donateurs. Barbara est administratrice de l'AFF.

Thierry de Gevigney *Eudonet* **SFD 13**

Thierry de Gevigney est responsable du secteur Collectivités, secteur public, Enseignement et Fondations au sein de la société Eudonet depuis 4 ans. Il prend en charge la direction de projets destinés aux organismes publics et aux structures qui font appel aux dons et aux mécénats publics et privés. Après une formation en audiovisuel, Thierry a consacré sa vie professionnelle à la production musicale et artistique. Ses activités l'ont amené à mettre en place des outils informatiques de gestion au sein de diverses sociétés de production. Depuis 2002, il se consacre pleinement à cette nouvelle activitéavec des organismes tels que la Mairie de Paris, la Croix Rouge Française, la SNSM, Aide et Action, l'AFM ou encore ELA. Il a participé à la mise en œuvre de bases de données destinées aux fondations universitaires ou partenariales pour les universités et écoles Lyon 1 Claude Bernard, SciencesPo, Paris Dauphine, Strasbourg, Paristech, ...

Aline de Salinelles *Fondation Paris-Dauphine* **8**

Diplômée de Sciences Po Paris, Aline de Salinelles a travaillé au MEDEF avant de rejoindre l'Université Paris-Dauphine en qualité de conseillère technique à la présidence, avec la mission de développer un programme « Egalité des chances » et d'organiser le montage des premières chaires de la Fondation Paris-Dauphine. Directrice de la Fondation partenariale Paris-Dauphine depuis avril 2011, elle consacre une grande partie de son énergie à la levée de fonds auprès des anciens, tout en continuant à superviser les relations avec les entreprises. Elle enseigne à Dauphine les « grands enjeux contemporains » en licence et coordonne également un cours-séminaire sur les fondations en master Affaires publiques.

Yves Defontaine *KPMG* **SFD 3**

Yves Defontaine travaille chez KPMG depuis 1981. Il s'est spécialisé sur ces 10 dernières années dans le domaine des associations et fondations. Aujourd'hui, manager au sein de l'équipe Economie Sociale et Solidaire de la Région Paris et Centre, Yves Defontaine pilote des missions de commissariat aux comptes d'entités faisant appel à la générosité du public. Il a assuré également des formations concernant le compte d'emploi annuel des ressources, pour la mise en place du nouveau référentiel. Son activité s'est récemment développée dans le domaine des fonds de dotation, sur des missions de conseil, de formation ou d'audit.

Corinne Degoutte *Fondation ParisTech* **12**

Diplômée de l'ESSEC, Corinne Degoutte a débuté sa carrière dans l'éducation à Londres. Après quelques années à l'international, elle prend la direction du MBA International Luxury Brand Management de l'ESSEC puis implante et dirige la filiale parisienne d'Istituto Marangoni. C'est à l'IFRI qu'elle fait ses premières armes dans le développement. Fin 2007, elle rejoint ParisTech pour accompagner la stratégie de développement de cet institut des sciences et technologies où elle participe notamment à la création de la Fondation ParisTech dont elle assure la direction depuis avril 2010.

Agnès Duc-Emeriat *Ecole des Mines de Saint-Etienne* **19**

En 1994, Agnès Duc Emeriat arrive à l'Ecole nationale supérieure des mines de Saint-Etienne pour participer à un challenge passionnant : créer le service communication d'une école d'ingénieurs presque bicentenaire. Dès 1999, elle milite pour la création d'une fonction de fundraiser aux Mines de Saint-Etienne, afin de revitaliser la fondation RUP adossée à l'Ecole depuis 1946 et de figurer parmi les pionniers du fundraising en France. Dix ans et un Mastère Spécialisé en entreprenariat plus tard, elle devient responsable du programme Mécénat de ENSM. SE. Dans un contexte de concurrence accrue et de réduction des financements publics, elle gère aujourd'hui une globalité stratégique, juridique, financière, créative et managériale.

Eve Durquety *Kpmg* **17**

Après un DESS en économie du développement local et de l'emploi, Eve Durquety devient consultante auprès de collectivités territoriales et d'associations. Elle rejoint en 2003 le mouvement des coopératives de production en tant que Déléguée régionale. Elle poursuit son engagement au service de l'économie sociale en devenant administratrice du centre des jeunes dirigeants et acteurs de l'économie sociale (CJDES). En 2007, elle intègre le cabinet KPMG comme consultante à la direction nationale du secteur non marchand et obtient simultanément un Master en administration des entreprises. Elle vient de rédiger une étude sur les facteurs clefs de succès des fondations partenariales et universitaires.

Jon Duschinsky *bethechange* **25**

Membre fondateur de l'agence fundraising Cascaid outre-manche, Jon Duschinsky a travaillé avec de nombreuses organisations non-marchandes en Angleterre avant de venir goûter à la vie française. Fundraiser dans l'âme, il croit au partage d'idées et à l'échange entre acteurs de la mobilisation. Ainsi, il est fier d'avoir participé au développement de l'Association Française des Fundraisers, en tant que président puis directeur. Membre actif de l'European Fundraising Association, et auteur du livre « Philanthropy in a Flat World », Jon est le fondateur du réseau international de consultants en fundraising « bethechange ». Enseignant au sein d'universités en France, au Canada et aux Etats-Unis, Jon est aussi un intervenant régulier pour des conférences de fundraising dans le monde entier.

Eric Dutertre *\Excel* **24 / SFD 5**

Éric Dutertre est président de l'agence \EXCEL, fundraiser depuis 20 ans, cofondateur du Club des Fundraisers (aujourd'hui l'AFF !) et du Code d'éthique du Fundraiser. \EXCEL c'est 50 collaborateurs, une expertise menée auprès de 180 OSBL : associations et fondations en France et en Europe, Écoles, Musées, Mutuelles… plus de 1500 campagnes de : marketing direct, spots TV, affichage, internet, événementiel, legs, partenariats d'entreprise… et une vocation : le Marketing de l'Engagement !

Ian Edwards *More Partnership* **2**

Ian Edwards a rejoint le cabinet More Partnership en février 2006 où il occupe le poste de Senior Partner. Après avoir été le directeur de Développement de Shewsbury School pendant 5 ans, il est devenu Directeur de Développement à l'INSEAD. Il a travaillé 10 ans pour cette grande « Business School » Internationale, pour laquelle il a notamment supervisé la campagne de développement de 200M€ lancée en 2004. A son départ en 2005, déjà 40% de l'objectif avait été atteint. Ian est diplômé du Collège Emmanuel, Cambridge, membre du conseil d'administration de Nizkor UK, l'ONG spécialisée dans les droits humains ; il a également été membre du conseil d'administration de AMREF (African Medical Research Foundation) et de CASE Europe de 1996 à 1999, qu'il a ensuite présidé de 2001 à 2004.

Charlotte Fortun *Optimus* **SFD 4**

Diplômée de l'Ecole supérieure de commerce de Lille, elle commence sa carrière dans la promotion de marques, avant de s'orienter vers l'offre marketing pour le secteur non-marchand dès 2005. Elle est aujourd'hui titulaire du Certificat Français du Fundraising. Charlotte rejoint Optimus en mars 2008 pour prendre en charge la réflexion stratégique et le pilotage des actions de marketing opérationnel de clients tels la Fondation de l'Armée du Salut, le WWF, la Fondation 30 Millions d'Amis, l'Association Valentin Haüy, ou l'ARC. Elle supervise une équipe de 10 experts en marketing opérationnel (MD papier, téléphone, événementiel, stratégies legs…).

Albin Gaudaire *Sciences-Po Paris* **10**

Directeur adjoint puis directeur de la communication du Groupe SOS (www.groupe-sos.org) de 2004 à 2010, Albin Gaudaire rejoint Sciences Po en septembre 2010 en tant que directeur des relations avec les donateurs. Il supervise la campagne de fundraising de cette université sur la France, le Royaume-Uni et les Etats-Unis. Il est lui-même diplômé de Sciences Po et titulaire d'une maîtrise de droit de l'Université de Paris Ouest la Défense (Paris X).

Becky Gilbert *ESMT European School of Management and Technology - Berlin* **9 / 16**

Becky Gilbert is Head of Development and Alumni Relations at ESMT European School of Management and Technology, where she has worked since 2007 and is the first person to hold this position. Corporate fundraising and intense cooperation with ESMT's Boards and Circle of Friends is crucial to the school's further growth. Since 2007 a number of new initiatives have been successfully implemented, including a recent two-year €70 million campaign and the acquisition of funds for several Chaired Professorships. Gilbert previously headed fundraising and communications activities at a number of arts and cultural organizations, including the Deutsches Museum and Smithsonian Institution. She holds a Master's Degree in Communications from the Berlin University of the Arts and a Bachelors in Science from Georgetown University.

Louise Giroux *Philanthrôpia / Optimus* **20**

Diplômée de HEC-Montréal et de l'Université du Québec à Montréal, Louise Giroux possède plus de vingt ans d'expérience en collecte de fonds au Canada (1ère femme à diriger le Fonds de développement de l'Université de Montréal) et à l'international. Louise est la fondatrice du cabinet-conseil Philanthrôpia. Elle a dirigé diverses campagnes de financement dans les milieux communautaires, hospitaliers, culturels et universitaires tant en Europe qu'au Canada. Fin 2010, Louise rejoint Optimus en qualité de Senior Advisor Grands Comptes au sein de Philanthrôpia, le département spécialisé en fundraising Major Donors de l'agence Optimus. Elle conseille une quinzaine de clients dans les secteurs de l'enseignement supérieur, de la culture et de la santé, dont les universités de Strasbourg, Cergy Pontoise, Paris XI, l'école d'ingénieurs Lasalle-Beauvais, l'European Business School, l'Insa de Lyon…

Gilles Gleyze *Ecole Centrale de Paris* **2**

Après des études d'histoire (ENS Ulm) puis de commerce (HEC), Gilles Gleyze a effectué une première partie de carrière en entreprise, comme consultant et directeur commercial. Convaincu que l'enseignement supérieur est à la veille de grandes transformations, il a rejoint en 2005 l'Ecole Centrale Paris en tant que Directeur du Développement. A ce titre il pilote les relations avec les entreprises, la formation continue, l'incubateur et les initiatives en matière de fundraising. Il est passionné par les enjeux de l'ouverture des universités et écoles sur le monde économique.

Martine Godefroy *Factary* **SFD 9**

Martine est directrice de Factary pour l'Europe continentale. Factary est un cabinet de conseil en collecte de fonds et en mécénat, et l'une des rares agences spécialisées dans la prospection de donateurs stratégiques en Europe. Martine a rejoint le secteur non-marchand après un début de carrière dans la finance internationale, qui l'a très rapidement amenée à occuper un poste de vice-présidente chez JP Morgan. En tant que directrice des projets à AICE (aujourd'hui NEF - Network of European Foundations for Innovative Cooperation in Europe), puis comme consultante, elle a travaillé avec de grandes fondations en Europe, telles que la Charities Aid Foundation (GB), la Fondation de France (FR), la Fondation Roi Baudouin (BE) et la Compagnia di San Paolo (IT), pour lesquelles elle a étudié et testé des approches et concepts novateurs en matière de collecte de fonds. Elle a, notamment mis en place et développé le réseau «Transnational Giving Europe», permettant la défiscalisation des dons transfrontaliers.

Rodolphe Gouin *Fondation Bordeaux Université* **4 / 21**

Rodolphe Gouin est directeur de la fondation Bordeaux Université. Il est recruté en février 2009 par l'Université de Bordeaux pour préparer la création d'une fondation unique pour tout le site universitaire bordelais. Créée en décembre 2009, la fondation est présidée par Jean-René Fourtou, président du conseil de surveillance de Vivendi. Diplômé de Sciences Po Bordeaux, docteur en science politique et titulaire d'un DEA en philosophie, Rodolphe Gouin continue à enseigner la psychologie politique à Sciences Po Bordeaux.

Jean-Christophe Guenau *\Excel* **SFD 7**

Thomas Guillochon *wdm.directinet* **26**

Diplômé de l'Ecole de Supérieure de Gestion de Paris, Thomas Guillochon rejoint wdm.directinet en 2008. En tant que responsable de Marchés, il accompagne le développement de List Alliance, une solution proposant à ses membres d'échanger leurs fichiers, et s'investit sur les marchés Fundraising et Presse, secteurs que wdm.directinet soutient depuis plus de 15 ans.

Michèle Hannoyer *Centre Français des Fonds et Fondations* **12**

Michèle Hannoyer est depuis février 2011 expert au Centre Français des fonds et des fondations, plus spécialement chargée de suivre les fondations du secteur de la recherche et de l'enseignement supérieur. Ancienne élève de l'ENA, elle a accompli toute sa carrière dans l'administration de l'enseignement supérieur et de la recherche, comme adjoint au directeur général de la recherche et de la technologie, puis conseiller juridique. A ce titre, elle a été en charge de l'opération de création de 20 fondations reconnues d'utilité publique dotées par l'Etat ainsi que des fondations de coopération scientifique et a suivi les questions transversales aux fondations universitaires et partenariales. Elle a également été nommée au conseil d'administration de la Fondation de France.

François Henrot *Banque Rotschild et Cie* PLÉNIÈRE D'OUVERTURE

Kate Hunter *Case* **5**

Kate débute sa carrière dans les relations publiques au sein du secteur culturel avant de devenir directrice de la communication de Queen Mary, Université de Londres. En août 2008, Kate devient directrice de Case Europe, basé à Londres. Une des ses missions consiste à piloter le programme gouvernemental visant à développer la philanthropie pour l'enseignement supérieur. Le gouvernement abonde les ressources privées mobilisées par les établissements (153) éligibles à ce programme dit « Matched Funding Scheme ». Case accompagne, forme et soutient les établissements éligibles dans leur démarche de fundraising.

Jean-Marc Jeltsch *Université de Strasbourg* **5**

Ingénieur biochimiste de l'INSA de Lyon (1979), docteur en biologie moléculaire et cellulaire de l'Université de Strasbourg (1982), DESS de l'IAE de Strasbourg et habilitation à diriger les recherches de l'Université de Strasbourg (1992), Jean-Marc Jeltsch est professeur de biologie moléculaire et biotechnologie à l'Université de Strasbourg depuis 1993. Passant du public (1979-1988) au privé dans le domaine du service à l'agro-industrie (1988-1993) avant de poursuivre une carrière diversifiée dans le public comme professeur à l'Université de Strasbourg où il occupe depuis janvier 2009, la fonction de vice-président en charge des partenariats avec les entreprises.

Isabelle Jung *KPMG* **SFD 2**

Isabelle Jung, diplômée d'Expertise comptable et Commissariat aux comptes, est spécialisée depuis plus de dix ans dans le secteur des fondations et des associations. Forte d'une expérience dans le secteur associatif, elle intègre KPMG en 2005, cabinet d'expertise comptable, d'audit et de conseil. Aujourd'hui, directrice de mission dédiée aux entités des secteurs Economie Sociale et Solidaire pour la Région Est, elle intervient sur des problématiques très variées du secteur associatif et des fondations, notamment auprès des fondations partenariales.

Gilles Lanthier *EMLyon Business School* **5**

Sophie Le Maire *Philanthrôpia / Optimus* **23 / SFD 10**

Diplômée de l'ESSCA, Sophie Le Maire s'est tout d'abord spécialisée en études de marché chez l'annonceur puis en institut de sondages. Elle rejoint Philanthrôpia en 2007 pour internaliser le savoir-faire en matière d'études et de recherche donateurs. Elle a piloté l'ensemble des études de faisabilité réalisées par le cabinet et a ainsi acquis une bonne compréhension des motivations des grands donateurs au fur et à mesure des entretiens qu'elle a réalisés auprès d'eux. Elle a parallèlement mis au point les différentes techniques d'identification et de qualification de grands donateurs et supervise également la veille stratégique pour Philanthrôpia et ses clients. Elle suit au plus près l'actualité du secteur et dispose d'importantes ressources documentaires sur l'évolution de la philanthropie en France. Elle fait partie du comité de rédaction de Fundraizine.

Marie-Stéphane Maradeix *Fondation Daniel et Nina Carasso* **11 / SFD CLINIC**

Après avoir dirigé la campagne de mécénat de la Fondation d'Auteuil, Marie-Stéphane Maradeix est devenue directrice adjointe de la Campagne de développement de l'ESSEC, puis en 2007 directrice de la Campagne pour l'Ecole Polytechnique avant de devenir déléguée générale de la Fondation Daniel et Nina Carasso, sous égide de la Fondation de France, en 2011. Son expérience inclut également une année de recherche à l'Institute for Policy Studies de la Johns Hopkins University. Elle est l'auteur de trois ouvrages sur le secteur philanthropique, l'un sur les ONG américaines, l'autre sur les typologies de fondations, puis en 2010, avec Nathalie Levallois, elle a publié *Fundraising : Stratégies pour la recherche et l'enseignement supérieur dans les secteurs public et privé* aux éditions Eyrolles. Elle est présidente de l'AFF et membre du Haut Conseil à la Vie associative. Elle a été trustee de CASE Europe jusqu'en 2011.

Arnaud Marcilhacy *Marcilhacy & Boulan Fundraising* **18 / SFD 11**

Jusqu'en 2010, Arnaud Marcilhacy a dirigé les activités du cabinet Brakeley en France, Belgique et Suisse. En six ans, il a fait de la filiale française l'un des leaders du conseil en fundraising avec des clients aussi prestigieux que l'Université Pierre et Marie Curie (première université française dans les classements de Shanghai), l'Ecole Centrale Paris, mais aussi Caritas Internationalis, World Vision, WWF et beaucoup d'autres. En janvier 2011, il créé Marcilhacy & Boulan Fundraising avec son collaborateur Nicolas Boulan. Arnaud Marcilhacy intervient régulièrement dans des conférences sur le fundraising comme l'IFC, CASE et la conférence sur l'enseignement et la recherche de l'Association Française des Fundraisers. M. Marcilhacy est membre du conseil d'administration de EUConsult (The European Association of Consultants to and about Not-for-Profit Organisations) et président du conseil d'administration de Mira Alliance qui regroupe plusieurs cabinets conseil en fundraising dans le monde.

Sandrine Marion *Avocate* **SFD 1**

Après quatre années passées au sein de l'association VVF en qualité de responsable fiscale et plus de dix années en qualité d'avocat chez Ernst & Young au sein du département des Organismes Sans But Lucratif, Sandrine Marion a créé un cabinet d'avocat de proximité dédié au secteur des associations et fondations proposant particulièrement ses services en matière de création et de rapprochement de structures sans but lucratif, de mécénat, de fiscalité et de droit.

Laurent Mellier *Fondation X - Ecole Polytechnique* **10**

Laurent Mellier est directeur de la Campagne pour l'Ecole Polytechnique à la Fondation X, en charge des Campagnes internationales. Il est arrivé en juillet 2010 des Etats-Unis, où il était directeur de l'Alliance Française de Washington, DC depuis 1998, la 3ème Alliance des Etats-Unis en terme de budget, une organisation de droit privé américain, à but non lucratif, non subventionnée par le gouvernement français. Il avait été avant cela attaché culturel adjoint puis attaché de presse et de communication au Consulat Général de France à Houston. Il a reçu le prix Allen de la Francophonie en 2009. De nationalités française et américaine, il est diplômé de Grenoble Ecole de Management (Sup de Co) et de l'Observatoire des Politiques Culturelles de Grenoble, où il a obtenu en 2009 un Master II en management culturel. Son mémoire de recherche, dirigé par Françoise Benhamou, portait sur la philanthropie culturelle et l'économie du don aux Etats-Unis, posant la question de savoir si le modèle américain est exportable ou non (www.fundraisingetatsunis.com).

Alexis Méténier *INSA de Lyon* **20**

47 ans, diplômé de Sciences Po, Alexis Méténier a démarré une carrière d'entrepreneur en 1985, en créant une SSII qu'il cédera en 1990. Il entame alors une carrière dans le domaine du service informatique au sein de grands groupes comme le CEA, BULL et AREVA où il dirige le département outsourcing de la filiale Euriware. Fin 2007 après avoir contribué au redressement de Teamlog en tant que directeur délégué il s'octroie une année sabbatique au terme de laquelle il rejoint l'INSA début 2009 pour diriger la Fondation partenariale qui vient d'être créée. Depuis 2 ans, il conduit la campagne de développement de l'école.

Frédéric Montlouis-Félicité *Institut de l'Entreprise* **4**

Frédéric Montlouis-Félicité est délégué général de l'Institut de l'entreprise. Il a été directeur de projet chez GE Capital (groupe General Electric) puis directeur des opérations Europe de SAPBusiness Objects. Il a débuté son parcours professionnel en tant qu'officier. Il est diplômé de l'Ecole Spéciale Militaire de Saint-Cyr, titulaire d'un MBA de l'INSEAD et ancien auditeur de l'Institut des hautes études de la Défense nationale (IHEDN).

Céline Morel *Fondation X - Ecole Polytechnique* **3 / 6**

Avec un BTS tourisme en poche, Céline Morel a été amenée à s'impliquer dans un projet liant tourisme et web mené par un laboratoire informatique de l'université de Carnegie Mellon. Initialement prévu pour une durée de 9 mois son séjour aux Etats-Unis durera dix ans. Dix années au cours desquelles elle occupera diverses responsabilités au sein de cette université dans des fonctions web, administratives et événementielles pour ensuite se voir proposer un poste au sein de l'équipe en charge des Alumni (17 personnes). De retour en France en 2008, elle est chargée des relations avec les Alumni de l'Université Pierre et Marie Curie. En mai 2010, elle rejoint l'équipe de la campagne de l'Ecole Polytechnique dont elle est aujourd'hui directrice-adjointe, en charge du Fonds annuel et de la communication.

Lyoko Myoshi *\Excel* **5**

Experte en stratégie de marques, Lyoko Miyoshi a développé en 17 ans d'agence (CLM BBDO, groupe TBWA) une large expertise allant de la création au conseil en stratégie des grandes entreprises et du secteur non marchand (associations, fondations, institutions publiques et culturelles). Directrice de la stratégie de TBWA\FKGB puis co-fondatrice, en 2002 de TBWA\CONSULTING, elle y occupe le poste de directrice générale adjointe durant 6 ans. Lyoko a rejoint EXCEL\TBWA en tant que directeur associé et développe son expertise sur des problématiques de positionnement de marque, de la réflexion stratégique jusqu'aux expressions opérationnelles sur tous les métiers de la communication et du fundraising.

Jean-Marc Pautras *Crédit Coopératif* **5**

Jean-Marc Pautras occupe depuis 2004 les fonctions de responsable national de marchés (enseignement, recherche, fondation, philanthropie, environnement) au Crédit Coopératif (une banque coopérative de l'économie sociale). Il est détaché, durant un an en 2006, à la Fondation pour la recherche médicale en tant que responsable du développement. Jean-Marc Pautras est, par ailleurs, président de l'association Territoire de musiques qui gère le festival des Eurockéennes de Belfort. Il a été 7ans délégué général adjoint d'Admical (Association pour le développement du mécénat industriel et commercial).

Nathalie Perrin *[co]influence* **SFD 12**

Titulaire d'un master en Marketing international de SKEMA et d'un certificat en Fundraising à Harvard, Nathalie Perrin a une quinzaine d'années d'expérience en marketing international auprès de grands groupes, tels que Nivea et Panzani, au sein desquels elle a travaillé sur la marque, la communication et la gestion de grands partenariats. Pour le compte de Philanthrôpia, elle a été directrice de campagne pour le Musée des Confluences à Lyon, pour Grenoble Ecole de Management et chef de projet pour l'étude de faisabilité de l'ESC Dijon. En 2010, elle a créé Co-influence avec Céline Mathieux, première agence de conseil en fundraising et mécénat à

Lyon, pour laquelle elle a reçu le prix de la CCI de Lyon au Salon des Entrepreneurs. Elle conseille actuellement une grande école, un orchestre, un musée et une entreprise dans leurs stratégies de levée de fonds ou de mécénat. Elle intervient régulièrement dans l'enseignement supérieur, à l'Association Française des Fundraisers dont elle est membre actif, ainsi que dans divers colloques consacrés au Fundraising en France et à l'international.

Yves Poilane *Télécom ParisTech* PLÉNIÈRE DE CLÔTURE

Yves Poilane est Directeur de Télécom ParisTech depuis 2007. Diplômé de l'Ecole Polytechnique en 1982 et de Télécom ParisTech en 1984 (ENST à l'époque), il a fait l'essentiel de sa carrière chez France Télécom devenu Orange, avec un passage comme directeur adjoint, directeur du développement de Télécom Bretagne entre 1990 et 1994. Sa carrière à France Télécom l'a amené à occuper des postes de responsabilités extrêmement variés, depuis la direction opérationnelle d'unités techniques en Province, jusqu'au poste de directeur territorial d'Ile de France pour France Télécom, en passant par celui de directeur de l'Agence commerciale professionnels pour les Hauts de Seine et de directeur de la TV d'Orange. Management, gestion des ressources humaines, marketing et commercial constituent ses compétences clés. Des atouts pour le fundraising.

Claude Pouvreau *Optimus* SFD 6

Après un DESS de communication et d'information à l'Université Paris Diderot, Claude Pouvreau entre à la Fondation pour la Recherche Médicale où il se consacre au bout de quelques années entièrement à l'e-marketing, qu'il développe en tant que responsable de la stratégie Internet. Il rejoint l'agence Optimus en septembre 2008, comme consultant Nouveaux Medias, et accompagne particulièrement la Fondation Nicolas Hulot, l'Agence de la biomédecine, la Fondation 30 Millions d'amis, la SNSM, et dernièrement l'Ecole Centrale (Défi Interpromos 2010 online). Au-delà du pilotage des dossiers online d'Optimus, Claude assure un rôle de veille et de dynamisation au sein de l'agence sur les problématiques nouveaux médias. Il est également - à titre personnel - l'auteur du blog du Cercle des ONG online (www.ong-online.org).

Guy Roussel *Fondation Télécom* PLÉNIÈRE DE CLÔTURE

Ancien président d'Ericsson France, Guy Roussel a conduit tout au long de sa carrière dans l'industrie des télécoms, et notamment chez Motorola, de nombreuses missions pour le compte des pouvoirs publics, de l'Europe ou du MEDEF. Il est l'auteur de plusieurs rapports dont « Faire de la France un leader de l'économie numérique » pour le MEDEF. Il dirige actuellement le Comité stratégique de la filière STIC présidé par le Ministre en charge de l'Industrie. Il est également membre de la Commission consultative des communications électroniques, président d'honneur de l'Alliance Tics et membre associé du CGIET*. Engagé depuis de longues années pour promouvoir les liens entre le monde académique et l'entreprise et pour l'égalité des chances, il est co-fondateur du Cercle Passeport Télécoms et de deux Ecoles de la deuxième chance. Guy Roussel participe activement, depuis 2009, à la campagne de développement de la Fondation Télécom dont il est aujourd'hui président.

François Rubio *Médecins du Monde* 24

François Rubio est directeur juridique de Médecins du Monde, maître de conférences à l'université du Mans, professeur associé à Columbia University. Il enseigne aussi à Sciences Po à Paris et Lille, Paris I Panthéon-Sorbonne, l'Institut Catholique de Paris. Il anime également le séminaire « legs, donations et assurances vie » à l'ESSEC dans le cadre du CFF. Il est secrétaire général de l'UNOGEP, vice président de l'AFTA et membre du Conseil national de la vie associative. François Rubio est consultant auprès de l'Organisation Internationale de la Francophonie où il a participé à la refonte du statut des ONG et OSC. Il est l'auteur de plusieurs ouvrages dont : « *A quoi servent les ONG ?* » éditions de l'Hèbe, Genève 2003, « *Le dictionnaire pratique des ONG* », éditions Ellipses Paris 2004, « *La justice internationale mythe ou réalité ?* » éditions de L'Hèbe, Genève 2005 ainsi que de nombreux articles sur le financement des ONG ou la justice internationale.

Léa Sarica *Fondation HEC* 3

Léa Sarica est responsable du Fonds annuel au sein de la Fondation HEC. Diplômée en 2007 d'un master Recherche de la Sorbonne-Paris1/Ecole Pratique des Hautes Etudes (Anthropologie/Iconographie), ainsi que d'un master professionnel en Gestion de projet en 2008, elle fait ses premiers pas dans le fundraising au Musée d'archéologie nationale où elle est chargée d'élaborer une stratégie de mécénat et de partenariat entreprise. Fin 2008, elle part au Metropolitan Museum of Art (MET) à New York pour 6 mois, et y apprend les rudiments de la philanthropie américaine. A son retour, Léa s'intéresse à la collecte de fonds dans l'enseignement supérieur et rejoint la Fondation HEC en 2009, en charge de la Communication et du Marketing.

Elisabetta Scanferla-Schmitt *Fondation ESCP-Europe* 2

Elisabetta Scanferla-Schmitt est directrice du développement de la Fondation ESCP Europe. Avant de rejoindre l'ESCP, son parcours professionnel s'est déroulé au sein de prestigieux établissements publics et d'enseignement, ainsi que d'un grand cabinet de conseil international. En tant que directrice de développement à l'INSEAD, elle a notamment été responsable de l'ensemble des activités de fundraising en France et en Belgique dans le cadre de la campagne « A Business School for the World», lancée en 2004, dont l'objectif était la collecte de 200 millions d'euros avant fin 2009. Elisabetta a étudié le droit en Italie et est diplômée de Sciences Po Paris.

Véronique Sentilhes Fondation Télécom **13**

Véronique Sentilhes est actuellement directrice du développement de la Fondation de l'Institut Télécom qu'elle a rejoint en 2008 pour la mise en place de la campagne 2008-2012 « Ensemble construisons notre futur numérique ». Objectif de collecte 25 millions auprès des particuliers, alumni et des entreprises. En Novembre 2011, 12 millions d'€ d'engagement. Elle était précédemment directrice du développement et de la communication de Solidarités, ONG d'aide humanitaire d'urgence présente dans 13 pays : Afghanistan, Soudan, Congo..avec une expertise forte dans l'eau et l'assainissement. Véronique Sentilhes a vécu à New York de 1998 à 2002 ou elle a créé Marcola, une société de conseil en marketing pour des ONG et des start-up internet. Elle a commencé sa vie professionnelle chez Philip Morris de 1990 à 98, ou elle a créé le département Marketing Services puis a été en charge du département Trade Marketing, après de nombreux engagements associatifs.

Cédric Troadec *Fondation Agrocampus Ouest* **18**

Cédric Troadec est ingénieur agroalimentaire diplômé d'Agroparistech et titulaire d'un MBA de l'université d'Utah. Son parcours professionnel l'a amené à travailler en Afrique, aux Etats-Unis et en Bretagne. Il y a alterné des missions très opérationnelles comme la direction de site industriel avec des missions de conseil auprès de dirigeants d'entreprises et de collectivités territoriales. Son dynamisme entrepreneurial et son engagement pour l'enseignement supérieur régional l'ont conduit naturellement à rejoindre Agrocampus ouest en mai 2010 pour prendre la responsabilité du projet de Fondation.

Catherine Vialle *juriste* **12**

Catherine est juriste spécialisée depuis plus de vingt ans dans le secteur des fondations et des associations. Une expérience en tant que directeur juridique et administratif d'une importante fondation reconnue d'utilité publique et responsable juridique et administratif d'une association reconnue d'utilité publique lui a permis de développer une compétence dans son domaine en privilégiant les aspects juridiques des fondations et associations dans les secteurs de l'enseignement supérieur, de la culture, de l'humanitaire et du caritatif.

"J'ai suivi avec un très grand intérêt la conférence AFF. C'est une grande réussite ! "

Mathilde Mandelbaume, Pôle chimie Balard - ENSCM

"Des plénières de très bonne qualité, des ateliers très intéressants, de bons moments d'échange et de partage."

Chantal Lai, Rouen Business School

INFORMATIONS PRATIQUES

© Cité Internationale Universitaire de Paris

L'Association Française des Fundraisers est heureuse de vous accueillir dans un lieu chargé d'histoire pour la 3ème année consécutive : la Cité Internationale Universitaire de Paris (CIUP). Née grâce au mécénat, la CIUP a été imaginée par André Honnorat, Ministre de l'Instruction Publique, qui imagine au lendemain de la 1ère Guerre Mondiale la création d'une Cité destinée à héberger les étudiants étrangers venus du monde entier.

COMMENT VOUS RENDRE À LA CONFÉRENCE

Adresse de la CIUP
Maison Internationale Cité Internationale Universitaire de Paris
17 boulevard Jourdan 75014 Paris
Téléphone : (33) 1 44 16 64 00
www.ciup.fr

Accès en métro RER B, arrêt Cité universitaire | Tramway T3, station Cité universitaire | Métro ligne 4, station Porte d'Orléans | Bus (21, 67 et 88)

Accès en voitures :
27 boulevard Jourdan 75014 Paris
Parking le plus proche : stade Charlety

ACCUEIL DES PARTICIPANTS ET RENSEIGNEMENTS DURANT LA CONFÉRENCE

Lorsque vous aurez franchi l'accueil de la CIUP, rendez-vous dans **la Maison Internationale** située en face de vous. Suivez ensuite le fléchage « 7e conférence de Fundraising pour l'enseignement supérieur et la recherche ». **L'accueil principal est situé au premier étage** de la maison Internationale devant l'espace Adenauer.
Lors de la conférence, si vous avez quelque question que ce soit, n'hésitez pas à vous adresser aux **bénévoles** qui seront sur place.
Vous pourrez les distinguer grâce aux **rubans de couleur qu'ils porteront autour du bras** et à leurs badges « staff ».
Une permanence sera également assurée à l'espace accueil de la conférence situé devant l'espace Adenauer au premier étage de la Maison Internationale.

LE COCKTAIL : MERCREDI 8 FÉVRIER 2012 À 18H30

Venez nous retrouver dans le salon Honnorat le mercredi 8 février à partir de 18h autour d'un cocktail pour passer un moment convivial et de networking.

POUR RETROUVER LES PRÉSENTATIONS DES INTERVENANTS APRÈS LA CONFÉRENCE

A l'issue de la conférence, retrouvez toutes les présentations des intervenants de la 7e conférence de fundraising pour l'enseignement supérieur et de la recherche sur le site **www.fundraisers.fr** Des **codes d'accès temporaires** (limités à 3 mois) vous seront envoyés par email pour accéder à tous ces documents sur le site de l'AFF.

ET EN ATTENDANT 2013 ?

Pour continuer de **vous informer** régulièrement sur les actualités de la collecte de fonds, suivre les **différentes formations** proposées tout au long de l'année à des tarifs préférentiels et continuer d'**échanger avec vos pairs** : devenez membre de l'AFF !
Pour faire partie du réseau privilégié des fundraisers, membres de l'AFF, téléchargez le formulaire d'adhésion sur notre site www.fundraisers.fr et renvoyez-le nous par fax ou par courrier.

"Ces deux dernières journées de formation ont été particulièrement intéressantes : bravo pour la qualité de votre organisation et le niveau de compétence des intervenants. "

Gaël Marteau, \Excel

NOUS CONTACTER

Association Française des Fundraisers, 6 rue de Londres 75009 Paris
Tel : 01 43 73 34 65 - Fax : 01 43 49 68 77 - info@fundraisers.fr www.fundraisers.fr

Association Française des
Fundraisers

L'AFF est l'association des professionnels de la collecte de fonds exerçant dans tous les secteurs de l'intérêt général : de l'action sociale et humanitaire à l'enseignement supérieur, en passant par la recherche, la culture ou l'environnement.

Devenez membre

de l'Association Française des Fundraisers !
Notre objectif : vous accompagner tout au long de votre carrière et selon vos besoins, en vous permettant d'acquérir de nouvelles compétences pour développer les ressources des structures d'intérêt général.

Plus d'informations sur www.fundraisers.fr

Elle vise à développer

professionnalisme et déontologie des pratiques de mobilisation des ressources tout en créant un espace privilégié d'échange et de partage pour les professionnels du fundraising en France.

Elle a pour mission

- la **formation** et la montée en compétences des fundraisers
- l'amélioration de la pratique professionnelle, tant d'un point de vue **éthique** que technique, en faisant la promotion des bonnes pratiques
- la **reconnaissance de la profession** de fundraiser, de son rôle au sein des structures d'intérêt général, la mise en avant d'une approche ouverte, évolutive et innovante du métier
- d'être un **centre de ressources** et d'information pour les fundraisers et toutes les personnes s'intéressant aux métiers de la collecte de fonds.

Elle propose

dans le cadre de ses activités :

Pour se former :

- **deux grands rendez-vous annuels** de plusieurs journées : la conférence de fundraising pour l'enseignement supérieur et la recherche et le séminaire francophone de la collecte de fonds (prochaine édition les 28, 29 et 30 juin 2011).
- **le Certificat Français du Fundraising**, première formation certifiante en fundraising de douze journées, délivrée en partenariat avec l'ESSEC et reconnue au niveau européen grâce au label « EFA certification ».
- **des journées de formation** approfondies sur des thèmes ou des secteurs précis : grands donateurs, marketing direct, organisations confessionnelles, secteur culturel, etc.

Pour s'informer :

- **le site internet www.fundraisers.fr** pour retrouver toutes les actualités du fundraising, les offres de formation, et les offres d'emploi disponibles en ligne
- **des petits-déjeuners** mensuels, lieux d'échange et occasions de rencontres dédiés aux professionnels
- le magazine trimestriel ***Fundraizine***, première revue entièrement dédiée à la collecte de fonds et à l'actualité de la philanthropie
- **la newsletter**, rendez-vous bimensuel de l'actualité du fundraising et de la philantropie
- **la base documentaire**, accessible aux adhérents de l'AFF : elle réunit plus de 350 documents et études pour vous accompagner dans vos recherches et vos réflexions sur la collecte de fonds.

Pour promouvoir et accompagner le développement du métier de fundraiser :

Forte de plus de 500 adhérents et réunissant plus de 1300 personnes chaque année, l'Association Française des Fundraisers est le **porte-parole des professionnels du fundraising**. L'AFF accompagne le développement et la **reconnaissance du métier**, en participant aux réflexions et débats sur les **bonnes pratiques, l'éthique**, les évolutions législatives et pratiques du métier. L'AFF est régulièrement partenaire de l'élaboration d'**études** permettant une meilleure connaissance de la générosité. Présente à l'**international** aux côtés de ses homologues européens réunis au sein de l'EFA (Europan Fundraising Association), l'AFF est également partenaire de l'IFC (International Fundraising Congress) et de Case Europe (Council for Advancement and Support of Education).

LES PARTENAIRES

L'Association Française des Fundraisers remercie très sincèrement tous les partenaires de la

7e conférence de fundraising
pour l'enseignement supérieur et la recherche

L'Association Française des Fundraisers bénéficie du soutien de :

Association des Responsables de Communication de l'Enseignement Supérieur

Partenaire PRINCIPAL :

Partenaire OR :

Partenaires ARGENT :

Partenaires BRONZE :

Partenaire PRESSE :

Informations et inscription sur www.fundraisers.fr

Association Française des Fundraisers

Contactez l'équipe de l'AFF :
par téléphone au 01 43 73 34 65
ou par email à info@fundraisers.fr

Graphisme Annie Demongeot